

INFORME DE PRESIDENCIA EJECUTIVA PARA EL EJERCICIO ECONOMICO 2019

ING. J. ESPINOSA Z. S.A.

Señores Accionistas:

A continuación pongo a consideración de Ustedes el informe de labores correspondiente al ejercicio económico del año 2019.

Durante el año 2019 la economía ecuatoriana tuvo un estancamiento a lo largo del año, con un crecimiento mínimo del PIB lo que determinó una disminución de la actividad en el sector económico donde desarrolla su actividad la empresa ING. J. ESPINOSA Z. S.A.

Las protestas del mes de octubre que paralizaron al país por casi un mes completo repercutieron desfavorablemente en la buena marcha de la empresa ya que no se pudo atender a los clientes en las concesionarias ni en la asistencia técnica en el campo. Esto redundó en una disminución de ventas totales que afectó en forma directa a la rentabilidad. Los ingresos se redujeron, no así los gastos fijos que se mantuvieron constantes a pesar de la caída de las ventas.

El período posterior a la paralización también resultó afectado por la crisis de octubre ya que el sector rural quedó limitado por las consecuencias de los disturbios. Siendo nuestros productos bienes de capital, las inversiones en este campo se suspendieron o pospusieron generando una caída general de ventas en la industria.

Los factores mencionados en el párrafo anterior generaron un ambiente de incertidumbre y un ambiente económico poco favorable para el desarrollo de las actividades regulares de la empresa. La falta de liquidez y de créditos para el sector agropecuario del país afectó el normal desarrollo de nuestras actividades y del mercado de maquinaria en general.

En lo administrativo, al igual que en períodos inmediatos anteriores, se dio prioridad absoluta a los índices de liquidez para evitar que una desaceleración prolongada o inmediata en la economía pueda afectar las obligaciones de la empresa con sus proveedores e instituciones financieras. El adecuado manejo de los inventarios y la reestructuración de los pasivos a mayor plazo de pago ayudaron a que la empresa pueda posicionarse en condiciones más competitivas ante la gran incertidumbre general. Se realizó un trabajo intenso y dedicado para precautelar las líneas de crédito y mejorar las condiciones de pago como estrategia ante una eventual prolongación de la recesión económica.

A pesar de la importante reducción en ventas, producto de los factores antes indicados, la administración de la empresa pudo cumplir con todas las obligaciones pendientes tanto con proveedores como con las distintas instituciones financieras con las que trabajamos.

Gracias al manejo austero y uso adecuado de los recursos, se redujeron considerablemente los gastos operativos generando una cifra positiva de utilidad final a pesar de las condiciones poco favorables dentro de las que se desarrollaron las actividades de la empresa.

Es necesario destacar la implementación de una serie de estrategias y medidas creativas implementadas por la administración y funcionarios de la empresa para superar el entorno negativo en el que tuvimos que desempeñar nuestra actividad.

A continuación un breve detalle de acciones concretas que se realizaron para mejorar nuestros procesos, motivar la demanda y fidelizar nuestra base de clientes:

- Optimización del manejo de inventarios priorizando la comercialización de modelos con la mejor rotación y rentabilidad.
- Encontrar planes de comercialización atractivos para los clientes y que aseguren la pronta recuperación de cartera por parte de la empresa.
- Cuidar de la cartera para no exponer a la empresa con negocios que no puedan garantizar el pago oportuno por parte de los deudores.
- Se implementaron acciones para mejorar eficiencias en los departamentos de repuestos y servicios técnicos y así mejorar nuestra gestión en esas áreas y utilizar la posventa como elemento diferenciador ante nuestro competidores.
- Aseguramos de una adecuada provisión de repuestos a precios competitivos.
- Búsqueda de mecanismos para reducir los costos operativos dentro de la organización y la implementación de controles exhaustivos para el manejo más eficiente de descuentos, garantías, y procesos operativos en general.
- Implementación de una estrategia de comunicación por canales electrónicos y redes sociales donde ya somos de largo los líderes en la industria.

La empresa mantuvo su posición entre los líderes del mercado gracias a una acertada política de ventas en un entorno muy difícil.

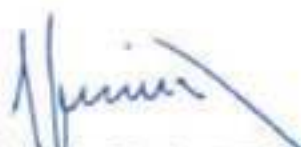
Las cargas tributarias siguen siendo desmedidas y no toman en cuenta los resultados del ejercicio vigente sino que utiliza proyecciones para el cálculo de los anticipos de pago del impuesto a la renta lo que al final del año se refleja en el estado de resultados de la compañía. Confiamos en la racionalización de las políticas tributarias según lo ofrecido por las autoridades económicas.

Los saldos por pagos en exceso al SRI producto de retenciones en la fuente y valores sujetos a devolución correspondientes al ISD han sido remitidos al SRI para gestionar su oportuna devolución.

Dejando señalado lo expresado en los párrafos anteriores confiamos que las acciones emprendidas nos permitan enfrentar adecuadamente los retos que vendrán en los próximos meses.

Con estos antecedentes me permito poner en consideración de Ustedes los estados financieros de la empresa para su análisis y aprobación para proceder a presentarlos ante las autoridades de control.

Atentamente,



Sebastián Espinosa Cañizares
Presidente Ejecutivo
ING. J. ESPINOSA Z. S.A.